

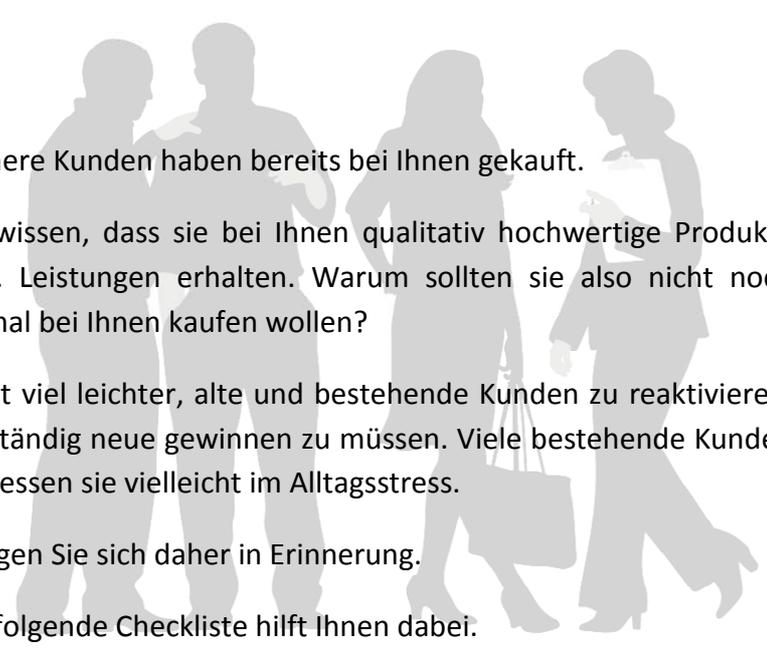
Checkliste

Alte Kunden reaktivieren



WiPeC - Experten für Vertrieb & Marketing 2.0

„Alte Kunden reaktivieren“

A faint, light gray background image showing the silhouettes of four people (two men and two women) standing and talking. One woman on the right is holding a clipboard and a pen, suggesting a business meeting or consultation.

Frühere Kunden haben bereits bei Ihnen gekauft.

Sie wissen, dass sie bei Ihnen qualitativ hochwertige Produkte bzw. Leistungen erhalten. Warum sollten sie also nicht noch einmal bei Ihnen kaufen wollen?

Es ist viel leichter, alte und bestehende Kunden zu reaktivieren, als ständig neue gewinnen zu müssen. Viele bestehende Kunden vergessen sie vielleicht im Alltagsstress.

Bringen Sie sich daher in Erinnerung.

Die folgende Checkliste hilft Ihnen dabei.

✓ **Empfänger:**

Welche Kunden wollen Sie reaktivieren?

Tipp: Am besten jeden persönlich ansprechen!

✓ **Frühere Aufträge:**

Was hat Ihr Kunde bei Ihnen bestellt?

Wann hat Ihr Kunde bei Ihnen bestellt?

Tipp: Die Art des Produktes bzw. der Leistung nennen, wenn Sie ihn ansprechen / anschreiben!

✓ **Seine Bewertung:**

War der Käufer mit der Leistung bzw. dem Produkt zufrieden?

- Sehr zufrieden
- In Ordnung
- Nicht zufrieden

✓ **Kontakt:**

Standen Sie mit dem Kunden seitdem in Kontakt – in welcher Form?

- Kundenanfrage, die nicht zum Auftrag geführt hat
- Zufälliges Treffen
- Verkaufsversuche von Ihrer Seite

✓ **Anlass:**

Weshalb möchten Sie diesen Kunden reaktivieren?

- Hervorragende Bezahlung
- Gute Zusammenarbeit
- Spannende Aufträge
- Sympathischer Käufer
- Lässt viel Freiraum
- Sonstiges _____

✓ **Anliegen**

Wollen Sie ihm / ihr ein spezielles Angebot machen oder sich nur in Erinnerung rufen?

✓ **Form der erneuten Kundengewinnung über:**

- 
- Einen persönlichen Besuch
 - Flyer
 - Newsletter
 - Katalog
 - Gratisgeschenk
 - Persönliche Mail
 - Anruf
 - Sonstiges _____

✓ **Nachbereitung:**

Nach dieser Reaktivierung sollten Sie prüfen die:

- Anzahl und Reaktion der Kunden _____
- Anzahl der erneuten Käufe _____
- Durchschnittsumsätze im Vergleich zu bestehenden und neuen Kunden _____
- Gründe für abwandernde Kunden bzw. den Misserfolg der Maßnahmen zur Kundengewinnung _____

Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager, erfolgreich unterstützt haben.



Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell auf Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website www.kundengewinnung-im-internet.com.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistungen haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René Penselin
Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com

www.wipec.de

www.facebook.com/wipec

